NOVARTIS

(高级医药代表 /资深产品专员

Job ID
REQ-10091630

十一月 03, 2026

China

Verf ü gbar in: Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | P y c c к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein f ü hrender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

About the Role

Major Accountabilities

- Steigern Sie Ihr wettbewerbsf ä higes Umsatzwachstum
- Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys f ü r HCPs, indem Sie

Kundenpräferenzen widerspiegeln, verfügbare Inhalte und mehrere Interaktionskanäle nutzen
-Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige Zusammenarbeit für Novartis zu entwickeln
-Bieten Sie einprägsame, kundenorientierte Erlebnisse, die über die klinische Differenzierung hinausgehen, indem Sie auf ihre Bedürfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen
-Nutzen Sie verfügbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
-Teilen Sie Kundeneinblicke kontinuierlich mit relevanten internen Stakeholdern, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen
-Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert
-Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams, um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Kunden- und Patientenbedürfnisse erfüllen
-Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Kunden und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Halten Sie sich an den Ethik-, Werte- und Verhaltenskodex von Novartis.

Key Performance Indicators

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

Work Experience

NA

Skills

Verkaufsfähigkeiten
Kunden-Insights
Kommunikationsfähigkeit
Beeinflussung von Fähigkeiten
Konfliktmanagement
Verhandlungsgeschick
Technische Fähigkeiten
Kontoführung
Funktionsübergreifende Koordination
Gesundheitswesen
Kommerzielle Exzellenz
Ethik
Beachtung

Language

Englisch

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients ' lives. Ready to create a brighter future together? https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we ' ll help you thrive personally and professionally. Read our handbook (PDF 30 MB)

部门
International

Business Unit
Sales

地点
China

站点
Anyang (Henan Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6aeda55087a7a393725830", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if (kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default: bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {}; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {}; config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5'; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = []; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents: false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type. window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise = thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) { window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura datalayer.js that a new player is ready so it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', { detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10091630

(高级医药代表 /资深产品专员

Apply to Job



Job ID
REQ-10091630

(高级医药代表 /资深产品专员

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-

zishenchanpinzhuanyuan-de-de

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091630-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10091630
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10091630